

建築・不動産業界向け多角化経営の実践

100億企業づくり

【62万人口地域密着】8つの事業で100億突破

年商100億を達成して
わかったことをお伝えします！

年商 105 億円
不動産事業 20 億円
リフォーム事業 15 億円
多角化経営 8 事業部

急成長新規事業



株式会社エネチタ
代表取締役 後藤 康之 氏

このような事業者におすすめ

- ▶ 売上100億円を10年以内に突破したい事業者の方
- ▶ 既存事業の持続的な成長戦略を実現したい事業者の方
- ▶ 経営計画はあるものの実現可能性を高めたい事業者の方
- ▶ 本業に次ぐ第二の事業の柱を作りたい事業者の方
- ▶ 優秀な人材の採用強化&定着率を高め、経営幹部を育成したい事業者の方
- ▶ 直近3カ年で成長が鈍化していると感じる事業者の方

東京開催

2024年
7月18日(木)

東京会場
開催時間

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

14:30~17:30 (受付14:00より)

【建築・不動産会社向け】100億円企業づくり

お問い合わせNo. S111540

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。 船井総研セミナー事務局

Funai Soken E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は【セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名】を明記の上、ご連絡ください。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナー
情報を
スマホで！



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

111540

A portrait of Mr. Kato Kenji, a middle-aged man with short dark hair, smiling. He is wearing a blue pinstriped suit jacket, a white shirt, and a yellow tie. His hands are clasped in front of him.

株式会社工ネチタ

代表取締役

後藤 康之 氏

Interview &
Report

事業戦略×人材戦略を両輪で実践
知多半島で年商105億円突破

Interview & Report

“地域密着×多角化経営”で年商105億円
年商100億円を達成してわかったことを
お伝えします。



Before・After

人口62万人のエリアで年商105億円突破

Before

2017年3月

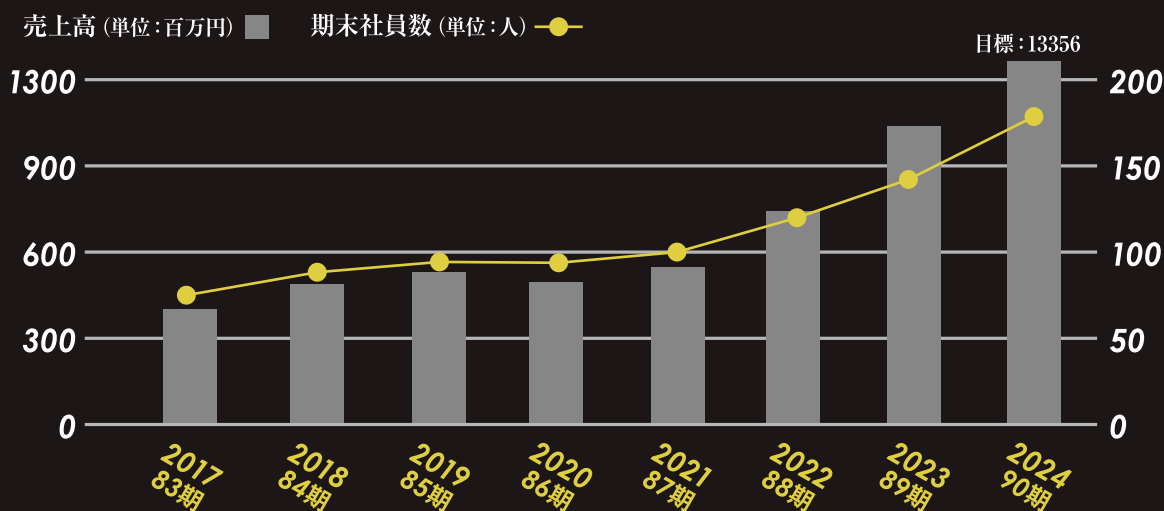
売上39.6億円
従業員数：74名



After

2024年3月

売上104.5億円
従業員数：140名



年 度	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023
	83期	84期	85期	86期	87期	88期	89期	90期
売上高 (百万)	3,962	4,723	5,256	4,625	5,756	7,655	10,457	13,356 (目標)
期末社員数 (人)	74	87	94	95	105	119	140	174
店舗数	26	26	27	28	29	33	35	38 (予定)

Funai's View

創業、第二創業、そして成長戦略への舵切り

会社概要

株式会社エネチタは、愛知県知多郡阿久比町に本社を置き、知多半島全域でガス事業、産業エネルギー事業、不動産事業、リフォーム事業、給湯王事業、フードサービス事業、モビリティ事業、多能工技術集団TEAM 樂の8つの事業で多角化経営を実践しています。2023年10月現在の従業員数は410名で、35店舗を展開しています。

株式会社エネチタのはじまり

1935年に常滑市に大和石炭

として創業し、その後LPガス卸・小売業、産業エネルギー事業、ガソリンスタンド事業を展開しました。

2011年に株式会社大和より株式会社エネチタに社名を変更し、その後、リフォーム事業や2012年にはフードサービス業、不動産仲介業を新たに立ち上げるなど、事業の多角化を進めてきました。

成長戦略への舵切り

2011年に株式会社エネチタに社名を変更してから、笑顔あふれる知多半島の未来をつく

るという企業理念を実現に向けて新規事業に積極的にチャレンジして参りました。

生まれ育った知多半島をさらに素晴らしい場所にするをを目指し、地域全体が笑顔あふれる未来性のある地域になるよう努めています。

また、「社員にとっても良い会社でありたい」という思いから、常に時代の変化に合わせて会社を成長させるために、事業戦略と人材育成に重点を置いています。

東海市

- ・リフォーム東海店
- ・ハウズドゥ東海
- ・餃子の王将 東海店

知多市

- ・新舞子55
- ・長浦インターSS
- ・セルフ知多
- ・ハウズドゥ知多
- ・ハウズドゥ家
- ・不動産買取専門店 知多

常滑市

- ・餃子の王将
- ・イオンモール常滑店
- ・産業エネルギー事業部
- ・オイルターミナル常滑
- ・ハウズドゥ常滑
- ・リフォーム知多常滑店

大府市

- ・給湯王大用ショールーム
- ・リフォーム大府店
- ・ハウズドゥ大府
- ・ハウズドゥ東
- ・不動産買取専門店 大府

東浦市

- ・餃子の王将 東浦店
- ・ハウズドゥ東浦・阿久比
- ・給湯王東浦ショールーム
- ・ハウズドゥ東
- ・不動産買取専門店東浦阿久比

阿久比町

- ・ガス事業
- ・LPガスセンター知多
- ・給湯王商品センター

半田市

- ・リフォーム半田店
- ・セルフ半田中央インター
- ・セルフ半田清城
- ・セルフ半田青山
- ・餃子の王将 半田やなべ店
- ・給湯王半田ショールーム
- ・ハウズドゥ住宅情報モール半田
- ・ハウズドゥ東・不動産買取専門店 半田
- ・キーパープロショップ半田青山店

店舗数

合計35店舗

知多半島全域に展開している地域密着企業です。

ショールーム 計4店

ハウズドゥ 計10店

餃子の王将 計4店

給湯王 計5店

本社・ガス・産業エネルギー 計3店

サービスステーション 計6店

Keeper 計3店

TEAM 樂 計35店

Funai's View

不動産売買・中古再販・宅地分譲ビジネスが主力事業へと成長

不動産事業部が会社の主力事業へと成長

2012年に大手FCに加盟し、異業種ながら不動産売買ビジネスにチャレンジしました。そして、2024年3月には6拠点で営業している社員が24名にまで成長させることができました。不動産事業部としての2024年3月の実績は、売上20億円、粗利9億円、営業利益1.5億円にまで成長し、事業として着実に育ってき

ました。

2019年には媒介取得数が100件に満たない状況から、一括査定サイトの戦略を推進し、年間媒介取得数が480件を超えるまで成果ができました。そして、2021年には買取再販を加速させるために不動産会社からの買取を本格的に始め、買取が100件、販売が70件を超えるまでに成長しました。販売の粗利も平均400万円を超え、営業社員の生産性向上に貢献してい

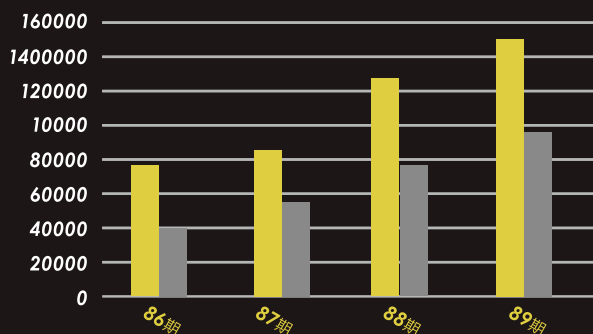
ます。

営業社員が10名を超えた段階で、業界未経験や新卒でも早期に活躍できる環境を整備し、営業の仕組み化と事業として押さえるべき重要指数 (KPI) の管理を強化しました。その結果、毎年130%以上の成長を達成することができ、2023年度にはハウストゥ全国NO.1の成績を達成しました。

※参照：第17回ハウストゥ全国FC大会（2023年11月）

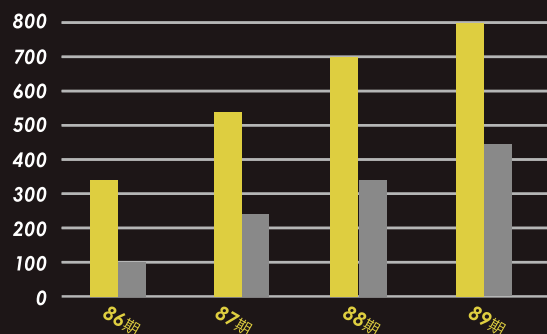
売上実績 (万円)

総売 ■ 総利 ■



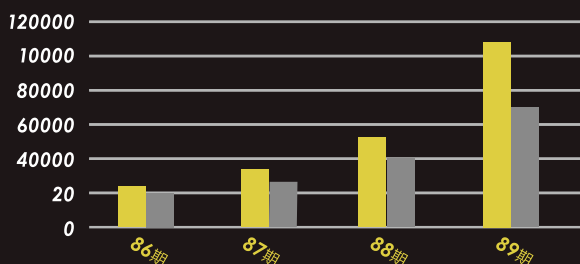
売買契約数・媒介取得数 (棟)

契約 ■ 媒介取得数 ■



仕入れ・販売数 (棟)

仕入れ上 ■ 販売 ■



【販売平均粗利】

中古戸建：2,610万円

中古マンション：1,600万円

宅地分譲：1,780万円

【仕入れ決済から販売決済の期間】

中古戸建：175日

中古マンション：133日

宅地分譲：167日

Funai's View

リフォーム事業

専門店×多ブランド戦略で成長軌道に

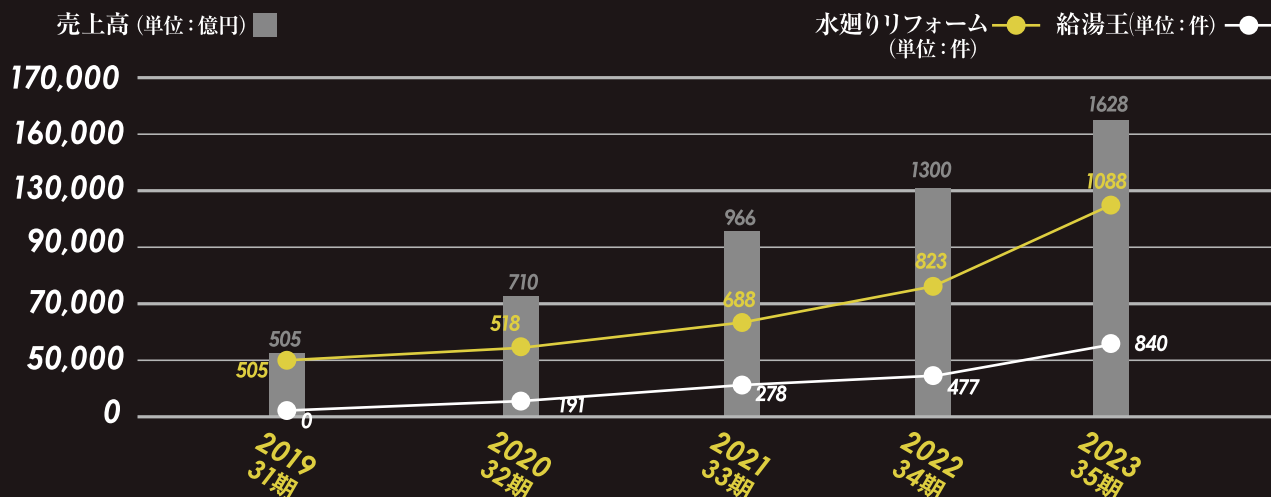
以前から総合リフォーム店として3店舗展開していましたが、売上高5億円前後で推移し伸び悩んでいました。事業成長・人材育成を目的として2019年に水廻りリフォーム専門店にリニューアル。何でもやる総合リフォームからキッチン・お風呂・トイレの水廻りリフォームに専門特化し、集客増加と粗利率33%超を実現しま

した。

リフォームショールームでイベント開催をする中で、給湯器やコンロなどのガス機器の問合せが多いこと、どこに相談していいか困っているという声を耳にする機会が少なくありませんでした。そこで給湯器・エコキュート・コンロ専門店の給湯王をOPEN。初年度から売上高1.9億円、粗利率40%を達成しました。

2つの専門店ブランドでは、

それぞれ異なるニーズを持ったお客様を相手にしています。総合リフォーム店の頃は異なるニーズに同じ対応をしていたため契約率悪く、結果、忙しいのに売上が上がらないという状況でした。今では、それぞれの専門店でそれぞれのニーズにあった対応ができるようになり集客数・契約率・粗利率が上昇。4年で5億円から16億円へと成長しました。



Funai's View

株式会社エネチタ 代表取締役 後藤 康之氏

株式会社エネチタは「笑顔あふれる知多半島の未来を創る」を企業理念に掲げ リフォーム事業、不動産仲介売買事業、ガス事業、給湯王事業(お湯の専門ショップ)、フードサービス事業、産業エネルギー事業、ガソリンスタンド事業を展開する多角化企業です。 エネチタは、知多半島5市5町を事業エリアに定めています。それは一つ目に、この生まれ育った知多半島をもっと素晴らしいまちにした

い。そして、ローカルエリアでも笑顔あふれる未来性のある地域にしていきたいという想いです。 2つ目に、広く浅くではなく、限られたエリアで質の高くスピード感あるサービスを展開するためでもあります。 そのために、エネチタが大切にしていることがあります。それは人材教育です。「何を売るかよりも誰が売るか」「どこで働くかよりも誰と働くか」が一番大事であると考えています。

エネチタの社員は感じがいい社員ばかりです。自信があります。お客様だけでなく一緒に働く仲間、ご家族からもエネチタで良かったと言ってもらえる企業を目指します。 これからも知多半島を日本一の地域にするために、感謝の気持ちを忘れず、お客様の満足度の向上のため、エネチタグループ一丸となってチャレンジしていきます。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【建築・不動産会社向け】100億円企業づくり

お問合せNo. S111540

東京会場にて開催

2024年

7月18日(木)

開始

14:30 ▶

終了

17:30

(受付14:00より)

日時・会場

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。

ご来場の際はご注意ください。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

申込み期限

開催日の4日前まで

●銀行振込み:開催日6日前まで ●クレジットカード:開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに応用となります。

お申込み方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研 HP の右上検索窓に
111540 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込の
ご選択が可能
※有料セミナーの場合のみ

3.メールが届く



受講料のお支払確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

お問い合わせ



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※その他、お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

お申込みはこちら

7月18日(木)
東京会場

お申込み期限: 7月14日(日)

